

# Com assegurar cobraments i pagaments

## Índex

- 01** Introducció
- 02** Factoring
- 03** Confirming
- 04** Forfaiting
- 05** Assegurança de crèdit
- 06** Conclusions i Més informació

# 01. Introducció

Una de les claus per consolidar una empresa és el finançament. Sense diners cap projecte pot tirar endavant. Per això és fonamental fer una previsió de les necessitats financeres al més rigorosa possible, tot i que sovint això sigui complex. La dificultat més gran per fer-ho és preveure la principal font financera d'un negoci: els cobraments dels clients.

Qualsevol persona emprendedora, especialment en una PIME, assumeix alguns riscos des d'un punt de vista dels seus recursos financers. Es poden produir situacions d'impagament de clients i també de cobraments a termini. Aquestes situacions plantegen un problema a l'empresariat, ja que necessiten diners per substituir el cobrament dels clients mentre no es produeixi o s'allargui més del que s'espera.

Les dades del Govern mostren que una de cada quatre empreses que entra en crisi ho fa com a conseqüència dels retards en el cobrament de les seves operacions. Per evitar aquestes situacions, la Comissió Europea va aprovar una directiva per lluitar contra la morositat en els pagaments comercials, que l'executiu espanyol va incorporar a la nostra normativa<sup>1</sup>, endurant substancialment els interessos de demora i reduint també el termini de reclamació d'impagats.

Però, quins mitjans té l'empresariat per protegir-se de la insolvència dels seus clients més enllà de les lleis? El sistema financer ofereix un seguit d'eines, que es detallen en aquest informe: des de les més habituals (el *factoring* i el *confirming*), fins d'altres menys utilitzades però que poden ser útils en determinades circumstàncies (el *forfaiting* i l'assegurança de crèdit).

---

<sup>1</sup> LEY 3/2004, de 29 de desembre, per la que s'estableixen mesures de lluita contra la morositat en les operacions comercials. [http://www.boe.es/g/es/bases\\_datos/doc.php?coleccion=iberlex&id=2004/21830](http://www.boe.es/g/es/bases_datos/doc.php?coleccion=iberlex&id=2004/21830)

## 02. Factoring

### Definició

---

Es tracta d'un instrument financer pel qual una empresa (persona física o jurídica) cedeix a una entitat financera tots els drets derivats d'una operació de venda i el seu corresponent cobrament. Per fer-ho, es constitueix un contracte entre una empresa i un "factor", que pot ser una societat que es dediqui en exclusiva a gestionar aquesta mena de figura o un banc, una caixa d'estalvis o una cooperativa de crèdit que comercialitzi aquest producte com una línia de negoci més.

Les entitats de *factoring* s'encarreguen de cobrar les factures, els rebuts, les lletres, etc., pendents de cobrar i les abona al compte de la persona emprendedora a canvi d'una comissió. A més, i segons el tipus de contracte que signin, assumeixen el risc d'impagament del deutor.

El termini de cobrament de les operacions "factoritzades" no sol superar els sis mesos (180 dies), excepte quan el deutor és una administració pública, cas en què es pot allargar aquest termini, adaptant-se al període real de cobrament.

### Modalitats

---

Existeixen dos tipus de *factoring*:

- **Amb recurs**

Són aquella mena d'operacions on el "factor" no cobreix cap risc d'impagament per part del deutor; només porta la gestió dels cobraments de la cartera de clients d'una persona emprendedora.

Les empreses que contracten aquesta modalitat tenen com a clients grans empreses i administracions públiques, la possibilitat d'insolvència de les quals és baixa i no justifica el pagament d'una comissió extra per aquest concepte.

- **Sense recurs**

És la tipologia més habitual, ja que el "factor" no només gestiona el cobrament de les factures pendents sinó que, a més a més, assumeix els riscos d'impagament per part del deutor en situació d'insolvència, ja sigui:

- > De fet. El deutor simplement no paga i no dona cap mena de justificació.
- > De dret. Quan el deutor és declarat oficialment en suspensió de pagaments.  
Cal tenir en compte, però, que hi ha d'altres possibles escenaris no coberts pel "factor" en aquest tipus de contractes de *factoring*, com són:

- > Impagaments derivats de disputes comercials amb el deutor. En ocasions, el comprador es nega a pagar al venedor (persona emprendedora) perquè hi ha alguna condició contractual prèviament pactada amb la qual no està d'acord (el preu, la qualitat del producte o servei, el termini de lliurament, etc.).
- > Risc polític. La societat de *factoring* no cobreix els riscos d'insolvència quan el destí de les vendes són països inestables políticament o econòmicament on es pugui produir un canvi d'escenari del deutor que en dificulti el cobrament.

Aquesta modalitat és apropiada per a qualsevol empresa, des d'una empresa menuda fins a grans corporacions, preocupades per assegurar els seus riscos comercials i per no descuidar la composició de la seva cartera de clients. També és clau per a les persones emprendedores que estan en fase de creixement.

## Avantatges per a l'empresa

---

Els beneficis d'aquesta cessió de comptes per cobrar a una entitat financera són:

- Més temps per dedicar-se a l'activitat de l'empresa i menys preocupacions. La societat de *factoring* s'ocupa de tots els tràmits necessaris perquè el deutor pagui i del seguiment del cobrament de tota la cartera de clients.
- Estalvi de diners en mitjans materials i humans. Aquest instrument permet externalitzar el departament de cobraments, que en funció del nombre de clients requereix un sistema informàtic en constant actualització i personal especialitzat.
- Reducció d'esforços per al personal directiu a l'hora de supervisar i dirigir la comptabilitat de vendes.

El *factoring* sense recurs té, a més a més, d'altres punts a favor:

- Seguretat en el cobrament, ja que el factor assumeix el risc d'insolvència del deutor tant la de fet com la de dret. Ambdues situacions permeten a l'empresariat cobrar el 100% del total de les factures que ha "factoritzat" en un termini d'entre 90 i 120 dies posteriors a la data de venciment.
- Millora de la planificació. La persona emprendedora pot fer plans de tresoreria curt i mitjà termini gràcies a la protecció en front de la insolvència o la fallida dels deutors.
- Finançament i liquiditat immediata. La societat factor pot avançar a l'empresariat l'import de les factures cedides i pendents de pagament abans del seu venciment a canvi de la satisfacció d'un tipus d'interès preestablert. Això permet a la persona emprendedora de disposar de diners de manera més àgil i que serà creixent com més vendes realitzi.

## Inconvenients per a l'empresa

---

- Cost elevat. El tipus d'interès aplicat és més alt que el descompte comercial convencional.
- Queden excloses les operacions a llarg termini (més de 180 dies), el que afecta a determinats tipus de producte.
- El factor pot no acceptar alguns dels documents (factures, lletres, rebuts, etc.) de la persona emprendedora.
- L'empresariat, com a client del factor, depèn del criteri d'aquesta societat per avaluar el risc dels diversos compradors. Si es considera excessivament elevat, el factor no assumeix la gestió d'un cobrament.

## Despeses

---

Es recomana consultar més d'una entitat financera, atès que els costos de les operacions de *factoring* poden canviar substancialment entre entitats financeres diferents.

## 03. Confirming

### Definició

---

Instrument financer pel qual una empresa (persona física o jurídica) cedeix a una entitat financera tots els drets derivats d'una operació de compra i el seu corresponent pagament als proveïdors. Per fer-ho, es constitueix un contracte entre una empresa i una societat que es dediqui en exclusiva a gestionar aquesta mena de figura o un banc, una caixa d'estalvis o una cooperativa de crèdit que comercialitzi aquest producte com una línia de negoci més.

Les entitats de *confirming* s'encarreguen, doncs, de pagar els pagarés, xecs, lletres, etc., pendents a canvi d'una comissió. La gestió és, a diferència del factoring presentat anteriorment, dels pagaments i no dels cobraments.

Aquesta cessió és útil per a les empreses que tinguin els proveïdors diversificats i/o un sistema de pagaments complex. Així mateix, és interessant per a aquelles persones emprendedores que vulguin allargar el termini de pagament als seus proveïdors i millorar les seves condicions de compra.

D'altra banda, és una font alternativa de finançament per als proveïdors davant de préstecs i crèdits tradicionals perquè els titulars de cada factura tenen la possibilitat de cobrar-la a l'avançada.

Un cop rebuda la factura, la persona empresària informa a l'entitat "confirmadora" sobre les condicions i imports a pagar al proveïdor. A continuació, aquesta última notifica al proveïdor l'existència de la seva factura i li indica quant li costarà avançar-la al venciment i en quines condicions.

### Avantatges per a l'empresa

---

Els beneficis d'aquesta gestió de deutes per part d'una entitat financera són els següents:

- Reforça la relació entre la persona emprendedora i els seus proveïdors. La imatge del client millora perquè sempre està al corrent dels seus pagaments i està avalat per una entitat financera.
- Augmenta la capacitat de negociació amb els proveïdors. Tenir liquiditat immediata i pagar quan toca ajuda a pactar millors preus de productes i serveis, a exigir qualitat, etc.
- Estalvi de diners. El *confirming* evita despeses d'emissió de pagarés, xecs, etc. i permet reduir trucades telefòniques als proveïdors per saber en quina situació estan les factures. A més a més, permet prescindir de personal d'administració ja que se simplifica la quantitat de documents.

- Reducció d'esforços derivats de les incidències en les domiciliacions de rebuts i el seu seguiment. Cada proveïdor rep notificacions periòdiques per escrit en les quals es detalla el número de factura, l'import, el venciment,...
- Ajuda a planificar millor, ja que s'unifica el sistema i el flux de pagaments als proveïdors. La persona emprendedora pot controlar millor la tresoreria perquè realitza abonaments als seus creditors en bloc i rep un càrrec únic de totes les operacions al venciment.

## **Inconvenients per a l'empresa**

---

- Despeses elevades en relació amb d'altres instruments financers.
- Es centralitza la gestió en una sola entitat "confirmadora".
- Limitació en el control del temps dels pagaments.

## **Avantatges per a l'empresa proveïdora**

---

El *confirming* te també punts a favor per a les empreses proveïdores:

- Finançament immediat. Es poden cobrar al comptat les factures amb anterioritat a la data de venciment menys el descompte dels costos financers (comissió i interessos) corresponents. D'aquesta manera, s'elimina el risc d'impagats. Això, a la pràctica, suposa una via de finançament que no augmenta el risc bancari i permet no consumir les línies de crèdit habituals.
- Comptabilitat més senzilla. Les factures anticipades dins d'un contracte de *confirming* es poden considerar un cobrament al comptat un cop deduïdes les despeses de finançament, per la qual cosa desapareixen del passiu del balanç.
- Agilitat en el control de les factures emeses. L'entitat "confirmadora" envia periòdicament notificacions per escrit on apareix el número de factura, l'import, el venciment, etc.
- S'evita el pagament de timbres en cas que no estiguin repercutits als clients. Els cobraments es fan mitjançant traspassos o transferències, per la qual cosa no s'ha de pagar l'Impost d'Actes Jurídics Documentats (IAJD).

## **Inconvenients per a l'empresa proveïdora**

---

- Obligació de treballar amb una determinada entitat de *confirming*. Això limita les seves opcions d'anar a una altra entitat a cercar finançament.
- Cost financer més alt que d'altres mecanismes financers.
- No té la iniciativa en el cobrament perquè l'ha cedida als seus clients.



## 04. Forfaiting

### Definició

---

Instrument financer mitjançant el qual una entitat anomenada *forfaiter* compra una operació -ja sigui en forma de lletres de canvi acceptades, pagarés avalats, crèdits documentaris, etc. o qualsevol altra forma de pagament- a una persona emprendora o empresa que exporta. Dit amb altres paraules: el *forfaiting* és un *factoring* d'exportació sense recurs.

Les entitats de *factoring* s'encarreguen, doncs, de comprar obligacions sorgides del lliurament de mercaderies i serveis, la majoria de transaccions d'exportació. En ser una operació "sense recurs", el *forfaiter* assumeix tots els riscos i dificultats de cobrament de l'importador. Per minimitzar el risc i tenir una garantia de cobrar l'operació si hi ha problemes, les obligacions de *forfaiting* solen incloure un aval bancari.

Pel seu cantó, les empreses exportadores renuncien als seus drets futurs a canvi d'un pagament en efectiu al comptat pel qual paguen un tipus d'interès fix, quantitat que s'anomena "descompte".

El termini de les operacions és més llarg que en les "factoritzades". Si aquestes no acostumen a superar els sis mesos, en el cas del *forfaiting* són vendes a mig i llarg termini, superiors als 12 mesos i fins a 5 ó 7 anys.

Aquest instrument s'utilitza normalment per a vendes no continuades al mateix comprador i per a grans transaccions de mercaderies duradores i béns d'equip (maquinària). Les monedes principals que s'utilitzen en aquestes operacions són les acceptades en el mercat europeu.

## 05. Assegurança de crèdit

### Definició

---

Instrument financer per a la cobertura de riscos comercials on el factor es substituït per una asseguradora, sense gestió de cobrament ni possibilitat de finançament per a la persona emprendora. En aquest cas les empreses deutores no s'analitzen en funció de la seva solvència com passa en el *factoring*, sinó que s'estudien des del punt de vista d'una empresa d'assegurances. Això implica que per cobrir una factura no només es valora el balanç de l'empresa deutora, sinó com funciona el sector, quines ràtios té comparades amb les ràtios mitjanes del sector, etc.

Una altra diferència amb el *factoring* és que no està garantit el risc d'impagament en la seva totalitat. La cobertura oscil·la entre un 80 i un 90% de l'import de la factura, mai el 100%. A més a més, l'asseguradora, a diferència del factor, no gestiona el cobrament i no dona la possibilitat de finançament a la persona emprendora avançant-li els diners de les factures cedides i pendents de pagament abans del venciment.

Per contra, algunes asseguradores compensen aquesta reducció amb la cobertura de determinades situacions no contemplades en el *factoring* com ara el risc polític. Aquesta característica fa interessant l'assegurança a crèdit per a empreses que exporten a determinats països la situació dels quals no sigui excessivament estable.

## 06. Conclusions i Més informació

### Conclusions

---

Les persones emprenedores i empresàries en general disposen d'un seguit de coixins financers per combatre la morositat dels seus clients i gestionar la tresoreria del negoci. Això sí, abans d'anar a qualsevol d'aquests instruments financers és necessari analitzar amb detall les seves característiques i la seva adaptació a les necessitats de l'empresa, així com el seu cost i consultar diverses entitats per comprovar els costos de la realització d'operacions d'aquesta mena.

### Més Informació

---

Banco de España - "Llistat d'establiments financers de crèdit".

<http://www.bde.es/noticias/dot/tarefc.htm>

Elaborat per l'Equip de Barcelonanetactiva a partir de les següents fonts d'informació:

- Santandreu, Eliseu, Marc i Pol; *"Confirming, Factoring y Renting"*.  
Ed: Ediciones Gestión 2000, 1998
- Banco Atlántico, S.A.; *"Manual Técnico de Factoring Proveedores (Euros)"*.  
Ed: Noviembre, 2000
- Abanfin.com: *"Otros instrumentos de financiación"*.  
<http://www.abanfin.com/modules.php?name=Manuales&fid=ff0adaa>
- Wikipedia: *"El contrato de factoraje"*: [http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato\\_de\\_Factoraje](http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_Factoraje)
- Wikipedia: *"El confirming"*: <http://es.wikipedia.org/wiki/Confirming>

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 27/02/2011

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.